

学校编码:

学号: 17920081151039

分类号\_\_\_\_密级\_\_\_\_

UDC \_\_\_\_\_



厦门大学

硕士学位论文

艾贝早期教育中心创业计划

A Business Plan of Love Baby Early Education Company

高丹迎

指导教师姓名: 郭霖 教授

专业名称: 工商管理 (MBA)

论文提交日期: 2011 年 06 月

论文答辩时间: 2011 年 07 月

学位授予日期: 2011 年 月

答辩委员会主席:

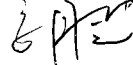
评阅人:

2011 年 07 月

## 厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为( )课题(组)的研究成果,获得( )课题(组)经费或实验室的资助,在( )实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名): 

2011年07月20日

## 厦门大学学位论文著作权使用声明


本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

（        ） 1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，  
于        年        月        日解密，解密后适用上述授权。

（ ☒ ） 2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）： 

2011年7月20日

## 摘 要

早期教育关系着国家和家庭的未来，拥有着庞大的市场需求和广阔的发展前景。随着新一代教育观念的更新、经济实力的增强和对社会竞争激烈程度的进一步认识，让孩子接受规范的早期启蒙教育，开发孩子优秀的情商、智商和逆商，已经成为社会潮流。本论文运用创业管理相关理论，通过对早期教育市场现状的分析和研究，结合市场需求问卷调查，提出厦门艾贝早期教育中心创业设想。研究表明，艾贝早期教育中心应该定位于中高端市场，通过加强早期教育中心的师资力量建设，开发创新独特的核心竞争力课程，因人施教，建立服务质量控制方法，注重管理团队建设，诚信经营，树立良好的品牌形象，赢取市场份额。通过估算，艾贝早期教育中心需投资 200 万元，预计贴现投资回收期为 1.1 年，5 年内内部收益率为 128%。这是一个盈利性好、前景光明的创业投资项目。结尾总结了艾贝早教中心创业的可行性、注意事项以及研究的不足之处。

**关键词：**早期教育；创业研究；创业计划书

## Abstract

Early education relates with the future of the family and country. Its market is a huge market and has a wide prospect. With the education conceptual renewal and the enhanced economic strength and the understanding to the intensified social competition of the new generation, developing a good EQ and IQ and AQ of children has become a trend. Early education is a good way to it. The thesis analyses the early education market based on the theory of Entrepreneurship and questionnaire investigation, then organize a business plan. From the studying, the new company should set a good business location and brand image, develop a core competitiveness of products by innovation, establish a quality control method, attach importance to team building, make a good management. It can win a good share of market. In the final of the thesis, the writer sums up the feasibility and cautions of establishing a new company and deficiencies of the studying.

**Key Words:** Early education; Business study; Business plan

## 目 录

摘 要	I
ABSTRACT	II
第一章 绪 论	1
第一节 研究背景	1
第二节 研究目的	2
一、作为创业实践的探索	2
二、探索早教中心的创立模式	2
三、探讨创业计划书的作用	2
四、奠定工作基础	3
第三节 研究方法	3
一、创业学相关理论为基础	3
二、数据来源和收集	3
第四节 研究框架	3
第二章 创业管理相关理论	5
第一节 创业管理	5
一、创业管理的三要素	5
二、创业初期开展业务需要考虑的问题	7
三、早期成长的管理	8
四、新创企业的扩张	8
五、企业的终止与重组	9
第二节 创业过程	9
第三节 创业计划书	11
第三章 早期教育市场分析	14
第一节 早期教育发展历程	14
一、国外早期教育发展现状	14

二、国内早期教育发展历程 .....	16
<b>第二节 环境分析 .....</b>	<b>17</b>
一、宏观环境 .....	17
二、市场规模 .....	18
三、市场结构 .....	19
四、厦门早教市场调查 .....	21
<b>第三节 机会分析 .....</b>	<b>27</b>
一、产品独特性 .....	27
二、产品创新程度 .....	28
三、创业机会 .....	28
<b>第四章 早期教育行业分析 .....</b>	<b>31</b>
第一节 顾客分析 .....	31
第二节 供应商 .....	32
第三节 竞争分析 .....	33
第四节 替代品 .....	38
第五节 潜在进入者分析 .....	39
第六节 结论 .....	40
<b>第五章 公司战略 .....</b>	<b>43</b>
第一节 产品和服务 .....	43
一、早教中心定位和选址 .....	43
二、早教中心使命 .....	43
三、早教中心设计 .....	44
四、早教中心产品 .....	45
五、早教中心核心竞争力 .....	48
六、早教中心远景 .....	50
<b>第二节 管理权与所有权 .....</b>	<b>50</b>
一、早教中心的组织架构 .....	50
二、早教中心的管理团队 .....	50
三、早教中心的所有权 .....	51

<b>第三节 营销战略</b>	<b>51</b>
一、定价策略	51
二、营销策略	52
三、广告策略	54
四、发展策略	54
五、应急策略	55
<b>第四节 发展战略</b>	<b>56</b>
一、早期教育中心发展阶段	56
二、分阶段战略目标	57
<b>第六章 财务计划与分析</b>	<b>58</b>
第一节 资金需求分析	58
第二节 财务数据分析	59
第三节 财务分析	66
第四节 风险分析	67
<b>第七章 研究结论</b>	<b>70</b>
第一节 早教中心创立的可行性	70
第二节 早教中心创立的注意事项	71
第三节 研究小结	72
<b>参考文献</b>	<b>81</b>
<b>致谢辞</b>	<b>83</b>



# CONTENTS

<b>CHINESE Abstract</b> .....	<b>I</b>
<b>ENGLISH ABSTRACT</b> .....	<b>II</b>
<b>Chapter 1 introduction</b> .....	<b>1</b>
<b>Section 1 background</b> .....	<b>1</b>
<b>Section 2 research objectives</b> .....	<b>2</b>
1 Exploring the carve-out practice .....	2
2 Exploring the business model of early education company .....	2
3 Exploring the funtion of business plan .....	2
4 Laying the base for work .....	3
<b>Section 3 Methodology</b> .....	<b>3</b>
<b>Section 4 Research programs</b> .....	<b>3</b>
<b>Chapter 2 theoreis of business study</b> .....	<b>5</b>
<b>Section 1 Business study</b> .....	<b>5</b>
1 The elements of entrepreneurship management.....	5
2 The questions in start-up stage .....	7
3 The early growth stage .....	8
4 The expansion stage .....	8
5 The termination of enterprises .....	9
<b>Section 2 Business process</b> .....	<b>9</b>
<b>Section 3 Business plan</b> .....	<b>11</b>
<b>Chapter 3 analysis of early education market</b> .....	<b>14</b>
<b>Section 1 Early education phylogeny</b> .....	<b>14</b>
1 Early education development situation in the abroad .....	14
2 Early education development process in the domestic.....	16
<b>Section 2 Environmental analysis</b> .....	<b>17</b>

1 The macroenvironment.....	17
2 The market size .....	18
3 The market structure.....	19
4 The research of early educaion market in Xiamen.....	21
<b>Section 3 Chance analysis .....</b>	<b>27</b>
1 The product distinctiveness .....	27
2 The product innovation.....	28
3 The entrepreneurial opportunities .....	28
<b>Chapter 4 Analysis of early education industry.....</b>	<b>31</b>
<b>Section 1 Customers analysis.....</b>	<b>31</b>
<b>Section 2 Suppliers analysis.....</b>	<b>32</b>
<b>Section 3 Competitive analysis .....</b>	<b>33</b>
<b>Section 4 Substitutes analysis .....</b>	<b>38</b>
<b>Section 5 Potential entrants analysis .....</b>	<b>39</b>
<b>Section 6 Conclusions .....</b>	<b>40</b>
<b>Chapter 5 Corporation strategy.....</b>	<b>43</b>
<b>Section 1 Products and services.....</b>	<b>43</b>
1 The positioning and location of early education company.....	43
2 The misson of early education company.....	43
3 The design of early education company .....	44
4 The products of early education company .....	45
5 The core-competitiveness of early education company .....	48
6 The perspective of early education company.....	50
<b>Section 2 Authority and ownership .....</b>	<b>50</b>
1 The structure of early education company .....	50
2 The management team of early education company .....	50
3 The ownership of early education company .....	51
<b>Section 3 Marketing strategies .....</b>	<b>51</b>
1 The pricing strategy.....	51

2	The marketing strategy .....	52
3	The advertising strategy .....	54
4	The development strategy.....	54
5	The emergency strategy.....	55
<b>Section 4 Development strategies .....</b>		<b>56</b>
1	The developmental stage of early educaion company.....	56
2	The strategic objectives in every stages.....	57
<b>Chapter 6 Business planning analysis .....</b>		<b>58</b>
<b>Section 1 Capital requirement analysis .....</b>		<b>58</b>
<b>Section 2 Financial data analysis .....</b>		<b>59</b>
<b>Section 3 Financial analysis .....</b>		<b>66</b>
<b>Section 4 Risk analysis .....</b>		<b>67</b>
<b>Chapter 7 Conclusions .....</b>		<b>70</b>
<b>Section 1 The feasibility of early education corporation found .....</b>		<b>70</b>
<b>Section 2 The attentions to early education corporation found .....</b>		<b>71</b>
<b>Section 3 Conclusions .....</b>		<b>72</b>
<b>Reference.....</b>		<b>81</b>
<b>acknowledgements .....</b>		<b>83</b>

## 第一章 绪论

创业是一个发现和捕捉机会并创造出新颖的产品或服务 and 实现其潜在价值的过程<sup>①</sup>。创业是一种普遍的社会经济现象，创业还是经济发展的根本推动力。大到国家，小到个人，创业的作用不可估量，它是一项关系重大的决策，将对人的一生产生重大的影响。

### 第一节 研究背景

欲，是一种生活目标、生活理想。本文作者的创业欲望由来已久，最早可追溯到孩提时代，把小人书分门别类，向小伙伴们出租，由于书籍数量多、内容丰富，生意十分火爆，盈利颇丰。在那时，创业的种子已悄然埋下。三年的 MBA 课程学习，让心中深藏的创业梦想再次萌动。

做为一名财政局从事教育经费管理的预算专管员，在多年接触教育事业的过程中，本文作者感触颇深的是，做为全国教育满意度最高的地区，厦门的公立早期教育机构屈指可数，以思明区为例，仅有一个公立早期教育指导服务中心，另外十个早教示范点分布在公办幼儿园中，更多的师资力量往义务教育阶段倾斜，早期教育处于一种尴尬境地。再加上，幼儿园业务侧重于 3-6 岁幼儿启蒙教育，0-3 岁早期教育不属其主营业务，幼儿园教师通常难以专心从事 0-3 岁早教教学研究工作，顾此失彼现象严重影响 0-3 岁早教的教学效果。思明区早教中心主任不无遗憾地表示“每天我们都要狠心拒绝大多数来中心要求上课的家长和孩子，因为，教学力量太有限了”。反观需求，随着生活水平的提高，早期教育越来越受到人们的重视。通过 0-3 岁的早期教育开发孩子潜能，成为大多数年轻父母的首选。然而厦门市场鱼龙混杂的私立早教机构，让年轻父母无所适从。于是，本文作者思考，能否依托自己从事教育经费管理的背景，创立一家符合市场需求、独具个性的早期教育中心。

---

<sup>①</sup>资料来源：李志能 郁义鸿 罗伯特.D. 希斯瑞克. 创业学[M]. 上海：复旦大学出版社，2005.

## 第二节 研究目的

### 一、作为创业实践的探索

创业是人生的一种历练和挑战。从创业冲动、创业热情到形成创业决策，围绕创业决策进行一系列创业实践的过程，是一种“摸着石头过河”的探索。国内有关机构和专家经调查发现：中国私营企业寿命奇短。全国每年诞生 15 万家私营企业，却同时有 10 万多家倒闭，其中 60% 在 5 年内关门，85% 在 10 年内消失。相关统计数据显示：就平均寿命而言，世界 500 强企业为 40 岁，跨国公司为 12 岁，中国企业为 7.5 岁<sup>①</sup>。然而，创业探索和实践，可以提供丰富的客观经验和深刻的主观认识，有助于提高领导力和决策力，增强驾驭全局的敏锐洞察力，为今后的发展打下良好的基础。

### 二、探索早教中心的创立模式

随着教育和社会的发展，早期教育的重要性日益显现。在很多国家和地区，早期教育成为教育事业发展新增长点。可以预见，早期教育机构的创立因为顺应了市场环境，十分可能获得有利的发展条件；但我们同时意识到，早期教育的开展模式多种多样，如何培养厦门特色的早期教育发展模式，本文的研究将提供数据支撑和理论指导。

### 三、探讨创业计划书的作用

创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。通常创业计划是市场营销、财务、生产和人力资源等职能计划的综合。首次创业者的创业萌动在付诸实践过程中面临诸多困难，如何理清创业思路，创业计划书是否有积极的意义。本文将探讨创业前期订立创业计划书的必要性，如何在创业过程中应用创业计划书以及创业计划书在创业过程中的指导意义。

---

<sup>①</sup>资料来源：企业寿命[Z]．读书频道．

[http://www.rfa.org/mandarin/pinglun/2005/08/30/chen\\_jingsong/](http://www.rfa.org/mandarin/pinglun/2005/08/30/chen_jingsong/)，2011．

## 四、奠定工作基础

2010 年，厦门市思明区早期教育指导中心正式成立；2011 年，厦门市计划全面开展学前一年免费教育；2011 年，厦门市将陆续开办 24 所公办幼儿园；同年，厦门市将在全市范围内进行无证民办幼儿园的关、停、并、改，下大力气改善民办幼儿园办学条件，种种政府行为都透露出一个信号，厦门市对学前教育的重视程度正逐步加强，义务教育开始跨出向学前教育延伸的试探性步伐，早期教育作为学前教育不可割裂的重要部分，将在学前教育领域引起人们足够的重视。本文作者在对早教中心的创业研究中，将进一步加强对外学前教育了解和认识，为今后更好地开展教育经费预算管理工作起到一定的促进作用。

## 第三节 研究方法

### 一、创业学相关理论为基础

根据创业学中创业过程、创业管理、创业计划书等有关理论来组织全文章节。通过迈克·波特的行业五力分析理论分析行业的基本现状，并根据现阶段早教机构表现出的各种特点，提出艾贝早教中心的定位。最后是以艾贝早教中心为研究对象，对新机构的使命，分阶段的战略目标，产品开发，生产营销和财务管理进行分析和规划。

### 二、数据来源和收集

由于早期教育在厦门是个新兴的行业，可直接获得的数据并不多。本文主要通过通过对相关政府指导机构、大型私立早教中心、从业者的访谈、分析咨询调查公司的报告以及问卷调查来收集数据。

## 第四节 研究框架

本论文共有七章。按照分析到结论再到规划，逐层递进，试图探讨创业思路付诸实践的可行性，并提出较为科学的操作方案。

本文针对研究目的，通过早期教育的市场分析和行业分析，提出公司的战略，

从产品和服务、管理和所有权、营销和发展等方面确保新公司战略的实现，并对公司的财务计划进行了详细分析，最后得出研究结论。本文的研究框架图如下图 1 所示。

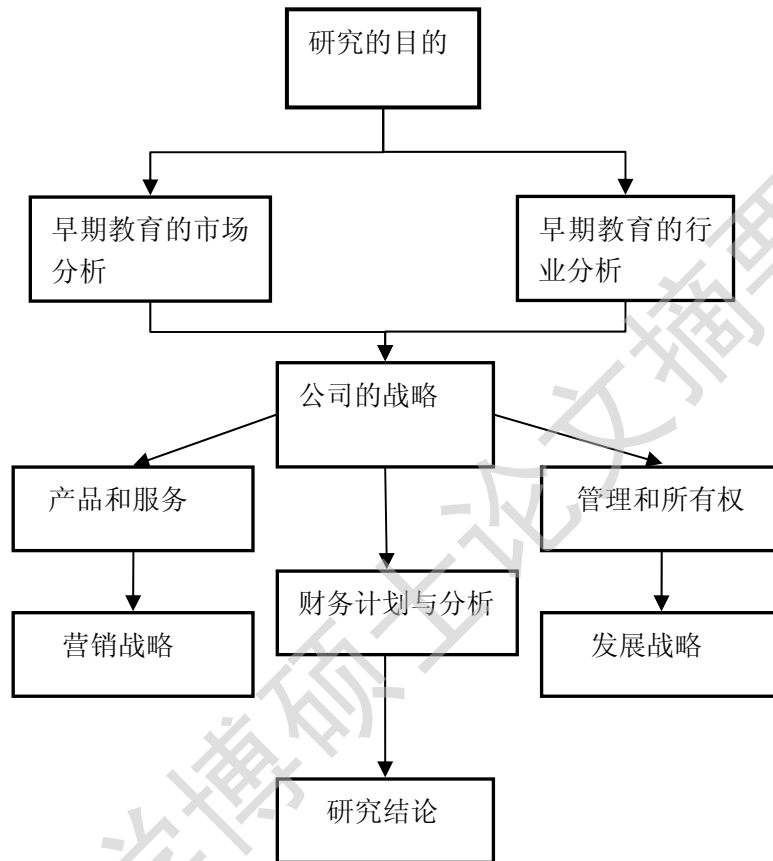


图 1：本文的研究框架

## 第二章 创业管理相关理论

21 世纪是创业的时代，我国提出了“以创业带动就业”、“创造条件让更多群众拥有财产性收入”<sup>①</sup>的政策，创业风潮前所未有，创业成为一种普遍的社会经济现象。

创业是什么？创业是创业者敏锐捕捉创业机会，将创业意图通过创办企业的形式转化为创业行动的过程，并努力维持新企业生存与发展的一系列管理行为，既包括创业企业的创建过程，也包括创业企业的经营管理。

创业离不开创业者，创业者必须具备一些基本特征，比如创新性、对商业机会的把握、组织、创造、财富与风险的承担等等，这些又被称为创业家精神。

创业活动是在创业管理活动中实现的。罗伯特.D.西斯瑞克认为，创业管理贯穿了新创企业的整个生命过程。从机会的捕捉，到创业初期业务开展，早期成长长期管理，快速成长期的扩张，以及企业退出等全过程<sup>②</sup>。

### 第一节 创业管理

#### 一、创业管理的三要素

创业是一种行为过程。迪蒙斯（TIMMONS）认为，创业过程是以机遇为导向的，为创业领导和创业团队所驱动，需要运用资源最小化且富有创造力的策略，依靠机遇、团队、资源三要素之间的和谐和平衡，因而是一个有机的整体。创业领导者的工作是负责协调各种影响企业成功的因素之间的动态平衡。其中心任务是制定创造性地解决问题的战略方案，努力协调创业中各种资源的配置和分析解

---

① 资料来源：中国共产党第十七次全国代表大会会议报告[Z]. 新华网.  
<http://news.sina.com.cn/c/2007-10-24/205814157282.shtml>, 2007.

②资料来源：李志能 郁义鸿 罗伯特.D. 希斯瑞克. 创业学[M]. 上海：复旦大学出版社，2005.



决存在的种种困难及问题。

### （一）机遇

创业过程的核心是机遇。创意并不等于机遇，很多创意并不具有用于创业的实际意义。对于一个创业者或投资者来说，一个重要的技巧就是迅速评估某一创意是否存在严重的潜在问题。创业者以往是在创建企业，而现在是在不断地发明新的商业模式，这导致创业机会的层出不穷，如何从中迅速有效地确定最好的机会，就显得非常重要。

### （二）资源整合运用

成功的创业者通过天才般的创新和胜人一筹的战略来掌握和控制资源。资源投入的步步为营策略是创业者经营企业的一种有效方式，即控制资源投入使之最小化而不是占有资源，以更少的资源做出更大的产出，这样能够产生巨大的竞争优势，成为一个有力的竞争武器。对创业者来说最糟糕的事情之一就是太早拥有大量资金，在这样的情况下，创业者很可能就会挥霍浪费，丧失成本优势，最后拖垮企业。因此，成功的创业者最后才考虑现金。

### （三）创业团队

创业团队是创业具有远大前景的关键要素。在当今世界，有足够多的技术、有足够多的创业者、也有足够多的创业资本，唯一缺乏的是卓越的创业团队。投资者的共识是：“宁可选择二流的创意和一流的创业者和团队，而决不选择一流的创意和二流的团队。创业者的最大的挑战在于建立一支一流的团队。”卓越的团队能够改进不合宜的产品并抓住未来的良机，而差的团队则会失去很多本来可以把握的良机。能干的创业领导者能够组建并领导一支卓越的团队，既是运动员又是教练员，还是整个团队的中心。吸引其他关键人才并组建成团队的能力是最重要的创业能力之一。

综上，和谐与平衡这三者是非常重要的。在特定时机下，团队、机遇和资源的独特结合决定创业最终的成功。就像创业领导者站在一个大球上平衡其头上的

三角形，三者之间极少能够达成平衡。因此把握机遇、团队和资源之间的动态平衡是十分重要的，在何时决定和抓住机遇会使结果完全不同。但也不要非得等到出现完美时机才去把握机遇，因为并不存在所谓的完美时机。

## 二、创业初期开展业务需要考虑的问题

### （一）新创企业发展初期重要资料保存和财务管理的程序

保存资料不仅是有效管理的前提，还能帮助创业者识别关键性的收入和支出项目，能更好地管理公司的现金流。

### （二）招聘与激励员工

在企业发展初期，创业者要特别重视员工激励，使他们全心全意为企业效力。另外，辅于物质上的奖励，如股票期权和现金，也是留住高素质员工的有效方法。

### （三）财务管理

创业者不仅要估计出最初 3 年的损益表和现金流量表，还必须采取相应的措施确保目标的实现。因此，创业者必须掌握一些财务技巧。现金流量表、损益表、资产负债表都是需要认真管理的财务报表，并懂得一些财务比率分析。计算财务比率是一种非常有效的分析和控制手段，可用于检验新创企业初期的财务状况。

### （四）市场和销售管理

新创企业在开业初期还需要进行市场和销售管理。这些管理主要强调了企业在年度市场计划中反映企业效益的关键变量。这些关键变量包括市场份额、分销、促销、客户满意和销售额。

### （五）快速成长和管理控制

当新创企业进入快速成长期时，创业者必须关注由此可能产生的管理问题。如：管理跟不上、计划不力、资源浪费、企业偏离既定的发展方向、各部门与个

人沟通不力、忽略员工培训、员工过度紧张和厌倦、质量控制无法保证、资金链供应不上等等问题。

### （六）提高新创企业的知名度

在新创企业初期，创业者就应该着手提高企业产品或服务的知名度。

## 三、早期成长的管理

在企业迅速成长阶段创业者应特别注意和重点解决一些问题。成长太快或无法控制企业的成长会导致“快速成长失控”的现象，即出现资金、库存、客户和利润管理失控的情形。虽然不一定导致企业破产倒闭等灾难性的后果，但创业者应采取有力的措施加以控制而不是任其无序发展。

创业者在企业的成长阶段的重要任务之一是灵活调整企业的组织以适应成长的要求。同时应该努力建立一个有效的组织文化，包括良好的人际交流，善于倾听，适当分权，定期的、前后一贯地给予员工反馈意见，设立激励机制，集中精力完成计划中的任务和目标以保证企业明确的方向感，建立团队精神而不是个人主义等。

创业者还应该清楚地认识到在这一阶段必须掌握的几项重要技能和策略。这些管理技能和策略与包括信息、资金、库存、人力资源市场、策略、时间、谈判在内的许多领域相关联，这些技能对成长阶段的新创企业经营管理是至关重要的。

## 四、新创企业的扩张

扩大企业规模有五种方法：合资、收购、兼并、杠杆收购、特许经营。合资有两个或两个以上合作者组成。合资的目的：分享技术，降低成本，进入新市场，进入国外市场等等。收购是将一个企业买下来使之完全从属于进行收购的企业。兼并是由两个或两个以上的企业参与兼并，只有一个企业存在。杠杆收购，即用

收购企业的资产作为抵押来进行收购。特许经营也是创业者扩大企业规模的一种方式。有了特许经营权，创业者在市场销售中可以得到特许证授予者的培训和支持，可以使用已经建立了知名度的商标。创业者还可以通过特许权的方式让其他人使用自己的商标、生产流程、产品、服务来扩大企业的规模。

### 五、企业的终止与重组

尽管所有创业者的意图是建立一个长期的企业，但是许多问题会造成这些计划的失败。在美国，有近半的企业在经营的前4年内即告失败。因此对创业者来说，对终止企业或是挽救企业的选择有所了解是很重要的。《破产法》为创业者提供了三种选择，一是重组类型的破产，二是支付未清偿债务的延期付款计划，三是清算类型的破产。

创业者同样要对一些潜在的问题的关键预警信号保持敏感。财务管理的松弛，实行折扣以产生现金，关键人员的流失，原材料的匮乏，薪税金的未付，供应商要求以现金支付，以及顾客对于服务和产品质量的投诉增多等现象都是可能导致破产的一些关键因素。

然而，如果企业确实经营失败了，创业者就应该考虑重新创业了。经营失败可以成为一个学习的过程，这已经被众多在经历失败之后才取得成功的知名创业者的经历所证明。

## 第二节 创业过程

一个好的创意只是创业者手中的一个工具，不一定能够成为一个值得投资的市场机会，还必须要考虑可行性，将创意转化为具体的操作步骤<sup>①</sup>。作为一个创业者，要创立自己的企业，通常要经历几个基本的步骤。创业者必须能够发现、评估新的市场机会，并进一步将其发展为一个新创企业。一般地，创业过程包括

---

<sup>①</sup>资料来源：李志能 郁义鸿 罗伯特.D. 希斯瑞克. 创业学[M]. 上海：复旦大学出版社，2005，20-23.

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to [etd@xmu.edu.cn](mailto:etd@xmu.edu.cn) for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库